

PRAKTEK QARDH DI BANK WAKAF MIKRO ALPEND BAROKAH MANDIRI PERSPEKTIF ISLAM, PEMBERDAYAAN UMKM (Studi di BWM Al-Amien Prenduan)

**Ibnu Kusuma Negara
Sriyatin
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURABAYA
Email : ibnukn@gmail.com**

ABSTRACT

The purpose of his research is to find out and analyze the practice of the qardh in Islamic perspective, and the impact of the practice of financing with the Qardh contract on empowerment UMKM , as well as supporting and inhibiting factors and solutions of the empoerment. This research uses descriptive qualitative research with a phenomenological approach as the main theoretical basis. The data collection techniques used interviews, observation, documentation, about the practice of Qardh Practices at the Bank Wakaf Mikro Alpen Barokah Mandiri Islamic Perspective in empowerment Small and Medium Businesses (UMKM) Around the Boarding School. The collected data is then managed and analyzed using descriptive qualitative.

Keywords : Qardh Practice, Impact, Empowerment Of Supporting Factors, Inhibiting Factors

1. Pendahuluan

Dalam bidang ekonomi, Islam mempunyai sebuah sistem yang sangat manusiawi sekali dalam membantu orang lain, salah satunya adalah qardh. Qardh secara bahasa adalah potongan sedangkan secara istilah berarti pemberian harta kepada orang lain yang dapat diminta dan dikembalikan kembali dengan jumlah yang sama atau bisa kita sederhanakan dengan bahasa meminjamkan tanpa mengharap imbalan atau keuntungan.¹

Menurut Ilmu Fiqih Qardh hasan adalah menghutangkan suatu harta terhadap orang lain tanpa mengharapkan imbalan apapun, untuk nantinya dikembalikan dengan pengganti yang sama serta dapat ditagih dan diminta kapan saja yang menghutangi menghendaki. Qardh adalah akad tolong menolong bertujuan untuk meringankan beban orang lain. Qardh murni tolong menolong dan tidak diperkenankan

mengambil keuntungan apapun dari akad tersebut.²

Hasil pertimbangan MUI mengenai Qardh bisa dilihat di fatwa Dewan Syariah Nasional tentang *Al-Qardh*, di sana dijelaskan bahwa selain menjadi lembaga komersial, LKS (Lembaga Keuangan Syariah) harus menunjukkan peran sosialnya di tengah-tengah masyarakat, agar keberadaan LKS tidak hanya dirasakan langsung oleh pelaku bisnis besar, tapi juga bisa dirasakan oleh pelaku bisnis kecil/mikro yang membutuhkan kucuran dana segar.³

Jadi inti dari akad Qardh ini adalah akad tabarru' atau bisa kita katakan akad sosial/nirlaba/nonprofit, yang tujuannnya adalah tolong menolong dalam berbuat kebaikan dalam hal ini masalah keuangan,

² Yazid Afandi, Fiqih Muamalah dan Implementasinya, dalam Lembaga Keuangan Syariah (Yogyakarta: Logung Pustaka, 2009), 137

³ Fatwa Dewan Syariah Nasional, NO : 19/DSN/MUI-IV/2001

¹ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank syariah dari teori ke praktek*, 131.

tanpa mensyaratkan apapun dari kebaikan itu. Dari sini kita bisa menyimpulkan bahwa Islam sangat memperhatikan masalah sosial, sehingga kita bisa manangkis anggapan bahwa Islam hanya masalah fiqh saja tanpa memperhatikan masalah sosial.

Dana akad Qardh bisa dari berbagai sumber, diantara sumber yang ada dalam fatwa MUI adalah tiga : 1. dari lembaga keuangan syariah (LKS) 2. Dari keuntungan yang didapatkan oleh lembaga keuangan syariah (LKS) 3. dari lembaga atau individu lainnya yang mempercayakan shadaqah, infaq nya ke lembaga keuangan syariah (LKS).

Di tahun belakangan ini masalah ekonomi memang menjadi masalah yang sangat krusial di dalam kehidupan berbangsa dan bernegara. Data survei yang ditunjukkan Badan Pusat Statistik pada bulan maret 2019 jumlah penduduk miskin sebesar 25,14 juta orang, menurun 0,53 juta orang dibanding September 2018, dan menurun 0,80 juta orang dibanding maret 2018.⁴ Angka demikian masih terhitung sangat tinggi sekali jika melihat potensi bangsa ini yang sangat kaya akan sumber alam baik darat, laut dan udaranya.

Untuk mengentaskan kemiskinan dan ketimpangan sosial itu pemerintah telah melakukan banyak hal khususnya dalam bidang pemberdayaan, diantara banyak hal itu adalah adanya berbagai macam program pemberdayaan untuk Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), diharapkan usaha yang bersinergi antara pemerintah dan pihak lain sangat dibutuhkan untuk efektifitas program pemberdayaan.⁵

⁴ Badan Pusat Statistik, "Presentase Punduduk Miskin Maret 2019 turun menjadi 0,80. <https://www.bps.go.id/pressrelease/2019/07/15/1629/persentase-penduduk-miskin-maret-2019-sebesar-9-41-persen.html>

⁵ Ferry Duwi Kurniawan, Luluk Fauziah "Pemberdayaan Usaha mikro Kecil dan menengah (UMKM) Dalam Penanggulangan Kemiskinan",

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) mempunyai peran yang strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, oleh karena selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan. Dalam krisis ekonomi yang terjadi di negara kita sejak beberapa waktu yang lalu, dimana banyak usaha berskala besar yang mengalami stagnasi bahkan berhenti aktifitasnya, sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) terbukti lebih tangguh dalam menghadapi krisis tersebut.⁶

Menurut UU No. 20 Tahun 2008 Pasal 3 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, maka yang dimaksud dengan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yaitu :

1. Usaha Mikro adalah Usaha Produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-undang ini.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana yang dimaksud dalam Undang-Undang ini.
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan

(Jurnal Kebijakan & Manajemen Publik, vol. 2, No. 2, September 2014), 166-167

⁶ Ibid , Vol. 2, No. 11, 3

tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.⁷

Di tengah sulitnya akses permodalan bagi pengusaha kecil lahir Bank Wakaf Mikro (BWM). Keberadaan Bank Wakaf Mikro (BWM) sudah mulai terasa, meskipun dengan uang pinjaman minimal Rp1 juta per nasabah, kehadiran BWM semakin ditunggu pengusaha kecil. Memperpanjang napas bisnis mereka. Jeratan rentenir yang mencekik pengusaha dengan bunga tinggi mulai bisa dikurangi. Berganti dengan pinjaman yang hanya dibayar Rp 20 ribu per minggu. Total lebih kurang 52 minggu uang itu harus dikembalikan. Oleh karena itu, tulisan ini mencoba untuk mengetahui dan menganalisis praktek akad Qardh Bank Wakaf Mikro Alpend Barokah Mandiri dalam perspektif Islam. Demikian juga untuk mengetahui dan menganalisis dampak praktek pembiayaan dengan akad Qardh Bank Wakaf Mikro Alpend Barokah Mandiri terhadap pemberdayaan UMKM. Serta untuk mengetahui dan menganalisis tentang faktor pendukung dan penghambat serta solusi Bank Wakaf Mikro Alpend Barokah Mandiri dalam pemberdayaan UMKM.

2. Pembahasan

Praktek Akad Qardh di Bank Wakaf Mikro Alpend Barokah Mandiri Perspektif Islam

Bank Wakaf Mikro Alpend Barokah Mandiri sebagai Nadzir (pengelola) mempunyai kewajiban untuk menyampaikan amanah yang telah dititipkan oleh LAZNAS BSM UMAT untuk disalurkan kepada masyarakat tidak mampu tapi produktif di sekitar Pondok Pesantren Al-Amien Prenduan. Tujuannya adalah mempertemukan

pihak yang kelebihan dana dengan masyarakat yang membutuhkan dana untuk usaha, agar nantinya tidak terjadi ketimpangan yang sangat besar di tengah-tengah masyarakat.

Atas izin OJK didirikanlah BWM dengan badan hukum koperasi, BWM sebagai Nadzir dan LAZNAS BSM Umat sebagai waqif sedangkan mauqufnya berbentuk uang dan mauquf 'alaihi nya adalah para nasabah BWM yang melakukan pembiayaan di BWM Alpend Barokah Mandiri, dan sighatnya (alasan) pembiayaan yang diperuntukkan masyarakat yang kurang mampu di sekitar Pondok Pesantren Al-Amien Prenduan.

Pendirian bank wakaf mikro didukung dengan dana sosial/filantropi yang dihimpun oleh Laznaz BSM. Setiap BWM mendapatkan alokasi dana sebanyak 4,25 miliar rupiah. Dengan rincian sebanyak Rp. 250 juta digunakan untuk biaya pendirian BWM yang meliputi; akta pendirian, legalitas, inventaris kendaraan bermotor berjumlah dua unit, perlengkapan kantor dan mebelir serta biaya pelatihan pengurus dan pengelola BWM. Sementara itu 4 miliar akan disimpan dalam bentuk deposito pada Bank Syariah Mandiri, dengan rincian 1 miliar dana yang dapat ditarik dalam bentuk deposito senilai 100 juta untuk digulirkan yang pencairannya dapat dilakukan dalam sepuluh termin, sementara dana dengan jumlah 3 miliar merupakan dana yang dikunci atau tidak dapat ditarik dimana dana tersebut dialokasikan untuk investasi dalam bentuk deposito, dimana hasil investasi tersebut digunakan untuk menutupi biaya operasional BWM.⁸

⁷ Ferry Duwi Kurniawan, Luluk Fauziah
"Pemberdayaan Usaha mikro Kecil dan menengah (UMKM) Dalam Penanggulangan Kemiskinan",
(Jurnal Kebijakan & Manajemen Publik, vol. 2, No. 2, September 2014), 168-169

⁸ Siti Nurhayati, nur jamil, *Model Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Miskin Melalui Akses Pembiayaan Bank Wakaf Mikro Berbasis Pesantren*,

Pada tahap awal proses akad qardh di BWM Alpen Barokah Mandiri dilakukan survey terlebih dahulu terhadap calon nasabah, selanjutnya ada penyeleksian melalui pelatihan wajib kelompok (PWK) yang dilakukan selama 5 hari berturut-turut dengan beberapa materi diantaranya kedisiplinan dan aturan, kekompakan, solidaritas dan keberanian usaha. Setelah selesai pelatihan, maka proses pencairan pertama dalam 1 kelompok yang terdiri dari lima orang atau yang disebut KUMPI akan dicairkan secara bertahap di HALMI (halaqah mingguan) dengan sistem 2-2-1, artinya pencairan dimulai dari belakang artinya yang paling membutuhkan, biasanya yang menerima paling akhir adalah sang ketua. Berikutnya akan ada pendampingan mingguan atau yang biasa disebut HALMI (halaqah mingguan), HALMI akan diikuti oleh 2-4 KUMPI dan diisi dengan kegiatan yaitu pembacaan ikrar nasabah, pembacaan surat yasin, absensi, pembayaran angsuran, infaq, ijarah, tabungan tanggung renteng, taufiq keagamaan dan berbagai kegiatan lainnya, tergantung pada fokus dan masalah yang akan dibahas pada waktu itu.

Praktek akad qardh di BWM Alpen Barokah Mandiri seperti yang dipaparkan diatas sudah sesuai ketentuan-ketentuan yang ada dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional, NO : DSN-MUI/IV/2001⁹, seperti calon nasabah diseleksi dan di survey terlebih dahulu sebelum disetujui pembiayaannya, dilakukan seleksi dan survey itu bertujuan agar pembiayaan tepat sasaran kepada

muqtaridh (nasabah) yang memerlukan, sehingga dana tidak terbuang sia-sia. Dalam ketentuan lainnya di fatwa MUI dinyatakan bahwa nasabah Qardh wajib mengembalikan jumlah pokok yang diterima seperti yang telah disepakati di awal, ketentuan ini kemudian diterjemahkan oleh BWM dengan mengadakan pelatihan yang diselenggarakan 5 hari.

Untuk kategori muqtaridh yang bisa menerima dana pembiayaan adalah orang yang tidak punya asalkan memiliki kemauan untuk mempunyai usaha meskipun kecil, ataupun yang sudah punya usaha meskipun kecil tapi mempunyai kemauan untuk mengembangkan usahanya. Hal ini sesuai dengan teori yang dikembangkan oleh ismail,¹⁰ bahwa pembiayaan qardh diberikan kepada pedagang kecil untuk membantu mereka mengembangkan usahanya baik dari bahan ataupun peralatan usahanya.

Bank Wakaf Mikro Alpen Barokah Mandiri mempunyai sistem tanggung renteng, pertama Tanggung renteng dalam proses mengambil putusan, semisal rapat anggota, penentuan anggota KUMPI, penentuan jadwal pelaksanaan dll. Kedua, Tanggung renteng dalam masalah finansial (simpanan dan pengelolaan keuntungan), misalnya praktek ketika terjadi gagal bayar salah satu anggota maka yang menanggung adalah seluruh anggota KUMPI/ HALMI (Halaqah Mingguan). Mekanisme penanggungan gagal bayar oleh anggota/nasabah kepada BWM, bisa dilakukan dalam bentuk program simpanan, ataupun langsung dikumpulkan dari anggota/nasabah pada saat terjadinya gagal bayar atau pada saat pelaksanaan HALMI. Sedangkan keputusan

(Jurnal Ilmiah dan Keuangan Syariah, Vol 1 No 1, Juli 2019), 51

⁹ Fatwa Dewan Syariah Nasional, NO : DSN-MUI/IV/2001

¹⁰ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana Predana Media, 2011), 219.

penyelesaian pembayaran tunggakan antara HALMI dan anggota yang gagal bayar diserahkan kepada keputusan HALMI masing-masing. Ketiga, tanggung renteng dalam menghadapi resiko usaha, semisal penentuan jenis dan model usaha yang akan dijalankan oleh masing-masing KUMPI/nasabah. Keempat, tanggung renteng dalam memikul beban organisasi terutama menyangkut masa depan organisasi.

Khusus menjadi perhatian adalah tanggung renteng saat terjadinya salah seorang nasabah gagal angsuran, maka yang membayar diserahkan kepada HALMI, HALMI kemudian menyerahkan kepada KUMPI masing-masing, kemudian 4 anggota KUMPI akan mencari jalan keluar, apakah dengan cara sumbangan atau dengan mengambil dana sosial, sesuai dengan kesepakatan KUMPI masing-masing.¹¹ “kebiasaannya yang sering terjadi adalah 4 anggota KUMPI akan sumbangan sebesar Rp. 7.000 untuk membayar angsuran temannya yang gagal bayar, gagal bayar karena sakit, ada keperluan mendadak atau karena memang usaha lagi lesu, tapi ketika di pertemuan berikutnya dia bisa bayar maka dia harus bayar pada anggota yang telah nomboki angsurannya”.¹²

Mungkin akan muncul pertanyaan, apakah hal itu tidak memberatkan anggota yang lain dan menyimpang konsep Islam tentang Qardh, yaitu meringankan beban orang yang membutuhkan. Tapi disisi lain dibalik sumbangan itu ada teman yang dibantu, bukankah Islam menganjurkan kita untuk saling membantu sesama muslim.

Kalau diteliti sistem tanggung renteng itu sejalan dengan Firman Allah di dalam Al-Quran Surah Al-Maidah ayat 2, yang intinya mengajak kita untuk saling tolong menolong dalam kebaikan dan ketakwaan, membayarkan hutang saudara sesama muslim tentu termasuk pada kebaikan yang dianjurkan oleh Allah SWT, di dalam Hadist Nabi dari Abu Qotadah mengatakan bahwa beliau pernah mendengar Rosulullah SAW bersabda “Barang siapa yang memberikan keringanan pada orang yang berhutang padanya atau bahkan membebaskan utangnya, maka dia akan mendapatkan naungan ‘arsy di hari kiamat”.

Hal ini juga sejalan penelitian yang dilakukan oleh Udin Saripudin, bahwa sistem tanggung renteng merupakan sikap saling tolong menolong dan kerjasama antar anggota kelompok, sistem ini memiliki nilai luhur saling menolong dan kekeluargaan yang sejalan dengan prinsip-prinsip dan nilai ekonomi islam, terutama dengan firman Allah yang tercantum dalam surat Al-baqarah ayat 2 dan surat Al-baqarah ayat 280.¹³ Sistem tanggung renteng ini juga sudah dijelaskan di pra PWK dan di PWK, dengan begitu para nasabah sudah setuju dengan sistem ini dan tidak ada yang merasa diberatkan ketika ada temannya yang gagal membayar angsuran. Karena dana BWM adalah dana pemodal yang ikhlas memberikan bantuan dalam bentuk wakaf produktif, sehingga kehati-hatian harus dikedepankan oleh pengelola wakaf agar wakaf produktif berbentuk uang ini bisa digunakan secara produktif juga.

Dampak BWM Alpen Barokah mandiri dalam Pemberdayaan UMKM

¹¹ Rudiyanto, Pembukuan BWM Alpen Barokah Mandiri, Wawancara, Prenduan, 27 Desember 2019

¹² Syaifullah, Supervisor, Wawancara 27 Desember 2019

¹³ Udin saripudin, *Sistem Tanggung Renteng Dalam Perspektif Ekonomi Islam*, (Istishadia, Vol.6, No.2, September 2013), 401

sekitar Pondok Pesantren Al-Amien Prenduan

Berdasarkan pada data induk nasabah per 20 agustus hingga 18 november 2019 telah muncul 49 peternak lovebird, 22 produsen sekaligus pedagang rengginang/krupuk, 5 jasa laundry, 7 toko meubel, 14 agen ikan. semuanya adalah pelaku UMKM dan menjadi bukti bahwa pemberdayaan dengan pembiayaan tanpa presentase apapun telah menggeliatkan ekonomi masyarakat.

Kedua, dampaknya adalah meningkatnya SDM para nasabah dalam hal pengelolaan ekonomi dengan memberikan pendampingan dan pelatihan secara terus menerus, semisal Peningkatan Ekonomi Usaha, Pendampingan pengembangan wirausaha diberikan melalui mentoring dan menegerial pemasaran, pelatihan pembukuan, pelatihan display dan pelayanan, atau pelatihan akses modal dan ekspansi usaha. Pelatihan ini biasanya diisi oleh pemateri profesional seperti pengusaha yang sudah sukses ataupun dari OJK itu sendiri.

Yang unik dari dampak adanya pemberdayaan UMKM oleh BWM Alpen Barokah Mandiri yang berada di pusaran pondok pesantren adalah kesadaran para nasabah yang mayoritas perempuan dalam mengelola rumah tangga dengan program pendampingan rumah tangga, karena Keluarga merupakan anggota masyarakat paling kecil tapi paling penting, oleh karenanya diberikan pelatihan pengelolaan rumah tangga yang baik, seperti bagaimana mengelola keuangan rumah tangga, atau bagaimana komunikasi rumah tangga. Hal ini menjadi unik sekaligus daya tarik bagi nasabah karena mereka akan tahu bagaimana mengelola rumah tangga yang baik tidak hanya berlandaskan cinta tapi juga ekonomi dan spiritual yang baik. hal

ini didukung oleh pernyataan manager BWM Alpen Barokah Mandiri, beliau mengatakan, “Ada beberapa nasabah yang tertarik ikut program pembiayaan BWM ini karena pernah mendengar dari sahabatnya bagaimana mengelola keuangan keluarga, ketika dia tanya belajar dimana pengelolaan seperti itu, temannya menjawab bahwa dia mendapatkan dari BWM Alpen Barokah Mandiri.”¹⁴

Perempuan yang mayoritas menjadi nasabah di BWM Alpen Barokah Mandiri termasuk perempuan-perempuan yang hebat karena dia bisa mengaktualisasi dengan usaha di samping mereka mempunyai kewajiban menjaga rumah tangga, seiring apa yang dikatakan oleh Iin, bahwa pemberdayaan perempuan adalah upaya perempuan mendapatkan akses kontrol terhadap sumber daya ekonomi, politik, sosial, budaya, agar perempuan dapat mengatur diri dan dapat meningkatkan rasa percaya diri untuk mampu berperan dan berpartisipasi aktif dalam memecahkan masalah, sehingga mampu membangun kemampuan dan konsep diri.¹⁵

Ketiga, adalah dampak dari segi Spiritual nasabah Jadi sisi pembeda dan penting dalam pemberdayaan ini, mungkin karena berangkat dari spirit keislaman yang mengalir dari pondok pesantren, hal ini sesuai dengan kesimpulan dari penelitian yang dilakukan oleh Peter Galans Sina dan Andris Noris tentang *pengaruh kecerdasan spiritual terhadap pengelolaan keuangan*, bahwa terhadap pengaruh yang positif walaupun tidak

¹⁴ Thalibur Khair, Manager, Wawancara, 23 Desember 2019

¹⁵ Iin Khoirunnisa, *Pemberdayaan Ekonomi Perempuan di Daerah*, (jurnal Ilmiah Ilmu Ekonomi, Vol.6 No.11, Oktober 2017), 84

signifikan antara kecerdasan spritual dan manajemen keuangan, ini disebabkan adanya faktor lain dalam pengelolaan keuangan.¹⁶ Oleh karenanya bukan hanya pendampingan finansial yang dilaksanakan, akan tetapi juga pendampingan spiritual dengan mendatangkan beberapa ustad dari pondok pesantren Al-Amien Prenduan.

Diantara ustad yang biasa diundang untuk mengisi pengajian adalah Ust. Fattah Syamsuddin Lc, Ust. Saiful Bahri Lc, KH. Ghazi Mubarak. Beliau para asatidz dan kiai saling bergantian setiap satu minggu. Banyak nasabah merasakan manfaat pendampingan spiritual ini diantaranya nasabah yang bisa bangkit dari keterpurukan usaha karena mendengar motivasi agama dari para asatidz¹⁷.

Dari hasil wawancara dengan pengelola BWM Alpen Barokah Mandiri ada juga dampak yang bisa membuat usaha nasabah kian maju dan berkembang, yaitu dampak silaturrahi dari HALMI, dengan silaturrahi yang baik maka otomatis akan terbuka koneksi koneksi yang kaya, bahkan ada beberapa dari nasabah BWM Alpen Barokah Mandiri usahanya bisa berkembang karena nasabah lainnya. Kerjasama antar nasabah ini memberikan keuntungan dan membangun usaha, paling tidak sampai saat ini ada 12 nasabah yang membangun usaha karena koneksi antar nasabah. Bentuk kerjasamanya bisa kerjasama dalam pemasaran, penyediaan bahan baku. Hal ini sesuai dengan hadis nabi "Barangsiapa yang suka diluaskan

rizkinya dan ditangguhkan ajalnya, hendaklah ia bertqwa kepada Allah dan menyambung silaturrahi" (HR. Ibnu Hibban)

Faktor Pendukung dan Penghambat

Kurangnya kualitas SDM menjadi penghambat utama dalam pemberdayaan UMKM, hal ini senada dengan penelitian yang dilakukan Hanung dan Shinta dalam kesimpulan penelitiannya dinyatakan bahwa lemahnya sumber daya manusia (SDM) pelaku UMKM menyebabkan tidak berani untuk mencoba inovasi yang berkaitan dengan teknologi, sehingga menjadikan sebagian besar usaha kecil tumbuh secara konvensional dan merupakan usaha keluarga yang turun temurun, dengan meningkatkan sumber daya manusia maka UMKM akan mampu untuk mengembangkan sayap UMKM Indonesia product, price, place, promotion, dan people.¹⁸

Artinya untuk mengembangkan sayap UMKM maka bisa dilakukan dengan meningkatkan SDM di 5 sektor ini atau yang disebut 5P. *pertama* produk, pelaku UMKM harus mengetahui dan bisa memutuskan produk mana yang harus dipasarkan, dengan inovatif dan bermanfaat maka produk itu diharapkan akan laku terjual di pasaran. Kedua adalah harga, disini yang harus diperhitungkan adalah biaya modal dan produksi, semakin bisa menekan dua biaya itu maka semakin bersaing harga produknya. ketiga adalah tempat, lokasi harus memilih tempat yang strategis sehingga bisa menarik minat pembeli. Keempat adalah promosi, promosi bisa dilakukan dengan media sosial. Kelima manusia, artinya ketika anda ingin

¹⁶ Peter Garlans Sina, Andris Noya, *Pengaruh Kecerdasan Spritual Terhadap Pengelolaan Keuangan Pribadi*, (Jurnal manajemen, Vol.11, No.2, Mei 2012), 185

¹⁷ Syaifullah, Supervisor, Wawancara, 24 Desember 2019

¹⁸ Hanung Eka Atmaja, Shinta Ratnawati, *Pentingnya Manajemen SDM Untuk Meningkatkan Usaha Kecil Menengah*, (Jurnal Riset Ekonomi Manajemen Untidar, 2018), 33

menjadi pelaku UMKM maka pastikan bahwa manusia yang berada di dalamnya harus ber SDM dengan baik.

Namun yang perlu diperhatikan adalah pendekatan dalam peningkatan SDM pada pelaku UMKM adalah tidak seperti pendekatan teoritis yang selalu dijejali dengan teori, tapi bisa diterapkan pendekatan *learning by doing* artinya belajar sambil bekerja, tidak perlu banyak teori karena dengan bekerjapun kita bisa mendapatkan teori-teori itu. Teori akan kosong ketika tidak dibarengi dengan praktek, sedangkan praktek tanpa dasar teori akan praktek itu akan sia-sia.

Faktor penghambat kedua adalah *harga bahan baku yang tidak stabil*, jika berkenaan dengan harga, tentu ada sangkut pautnya dengan pemerintah, sebetulnya bukan hanya jika bahan baku naik terus UMKM yang merugi, akan tetapi jika seperti listrik, tarif jalan tol, gas naik maka dengan otomatis pelaku UMKM akan menaikkan harga produknya dan dirasakan berat bagi konsumen. Sangat diapresiasi akan respon dari ketua asosiasi UMKM Indonesia (Akumindo) di Kompas tanggal 29 desember 2019, beliau dengan tegas meminta presiden untuk membatalkan rencana kenaikan tol dan tarif listrik pada awal tahun 2020. “Kenaikan harga yang sifatnya tetap seperti listrik, tarif tol yang mengakibatkan *fix cost* terhadap satu barang atau satu produk. Asosiasi minta itu tidak naik” ungkap M Ikhsan.¹⁹

Ikhsan mengungkapkan jika tarif-tarif itu tidak jadi naik maka harga pelaku UMKM akan stabil juga, UMKM akan menyesuaikan harga jualnya, karena biaya produksi tidak akan meningkat, dan harga produk UMKM akan bisa bersaing.

Oleh karenanya Ikhsan berharap agar pemerintah lebih berpihak kepada rakyat dengan melakukan kebijakan yang pro rakyat, salah satunya dengan memperhatikan UMKM dengan tidak meningkatkan *cost* produksi.

Untuk faktor pendukung, seperti yang telah dipaparkan oleh pengelola BWM Alpen Barokah Mandiri ada empat; *pertama* promosi, dalam teori kotler ada empat efektifitas dalam promosi, pertama adalah menimbulkan dari pelanggan, kedua menimbulkan interest (ketertarikan), ketiga menimbulkan keinginan (*desire*), keempat menimbulkan action (tindakan) untuk membeli produk yang dipromosikan.²⁰

BWM Alpen Barokah Mandiri telah memberikan pendampingan bagaimana nasabahnya menggunakan promosi sebagai media untuk meningkatkan usahanya, apalagi di Ponpes Al-Amien mempunyai radio dan sudah beberapa kali bekerjasama dengan BWM dalam mempromosikan produk-produk nasabahnya. Faktor *kedua* adalah minat usaha, faktor minat usaha ini bisa dijelaskan dengan beberapa sebab, pertama karena mudahnya mengajukan pembiayaan dan tidak ribet, kedua karena angsuran tiap minggu sangatlah ringan sehingga rasa optimis bisa membayar tiap minggu untuk angsuran yang hanya Rp. 25.000 tidaklah sulit. “Minat usaha akan tumbuh ketika dua faktor itu sudah terpenuhi, adanya modal dan angsurannya tidak membebani”²¹. Faktor *ketiga* adalah jaringan bahasa lain dalam Islam adalah menjalin silaturahmi sebanyak-banyaknya, maka akan ada keberkahan rizki, hal ini disampaikan oleh Syekh

¹⁹ <https://money.kompas.com/read/2019/12/29/190619726/setelah-listrik-asosiasi-umkm-minta-kenaikan-tarif-tol-dibatalkan>

²⁰ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: PT Index Kelompok Gramedia, 2009, 180

²¹ Thalibur khair, Wawancara, 02 januari 2020

Abdul Fadil Alqusi mantan menteri wakaf Mesir beliau berpendapat bahwa “sesungguhnya Rosul selalu menganjurkan kita untuk selalu bersilaturahmi karena di dalam silaturahmi itu ada keberkahan rizqi.”²² Kemudian beliau meneruskan bahwa pengertian secara umum dan secara konperhensif tentang silaturahmi adalah aktifitas yang selalu berhubungan dengan kebaikan dan itu dilakukan secara konsisten dengan orang-orang di sekeliling kita, bahkan kalau bisa kita saling membantu dan menolong mereka dalam keuangan jika memang benar-benar membutuhkan pertolongan dengan harta. Bahkan dari saking pentingnya silaturahmi (jaringan)beliau mengatakan orang yang suka bersilaturahmi meskipun dia seorang yang suka bermaksiat kepada Allah dia tetap akan dapat barokah dari silaturahmi itu yaitu rizki yang bertambah banyak meskipun kurang barokah. Dari pernyataan syeikh ini kita bisa memetik hikmah bagi pelaku UMKM bahwa dengan memperbanyak silaturahmi insyaallah akan ada rizqi barokah yang akan selalu datang kepada kita.

Faktor *keempat* ikatan batin antara nasabah dan pondok serta Kiai, faktor ini pendekatannya lebih kepada sosio kultural masyarakat madura antara nasabah dan Pondok pesantren yang di dalamnya terdapat seorang kiai yang dipanuti. Seperti diketahui bahwa Pondok Pesantren Al-Amien Prenduan adalah salah satu Pondok pesantren terbesar di Madura, dan oleh sebagian maduralogi sebagai salah satu jembatan penghubung antara pesantren Madura dan dunia modern. Dalam penelitian yang dilakukan Muhammad Kosim disimpulkan bahwa bagi orang Madura, elemen masyarakat yang menjadi elit utama adalah kiai.

²²<https://www.alittihad.ae/article/36186/2017>

Pengaruh kiai melampaui batas-batas institusi kepemimpinan lainnya, pengaruh kiai cukup beragam tergantung pada asal usul keturunan dan kedalaman ilmu agama yang dimiliki serta kepribadian dan kesediaan melayani umat. Luasnya pengaruh kiai dalam masyarakat Madura bisa dilacak secara aspek sejarah islamisasi Madura serta aspek ekologis.²³

Dalam kontek BWM Alpen Barokah Mandiri sebagai bagian dari Pondok Pesantren Al-Amien Prenduan dengan nasabah sebagai pelaku UMKM yang tiap minggunya wajib membayar angsuran bisa dibilang bukan hanya sisi wajibnya, tapi *rasa malu* ketika tidak bisa membayar angsuran kepada Pondok, karena otomatis ketika berurusan dengan pondok akan bertemu dengan kiai. Jadi dari berdirinya BWM di Al-Amien sampai saat ini tidak ada yang berusaha kabur setelah modal cair atau tidak bayar angsuran. “Dari mulainya beroperasi BWM Alpen Barokah Mandiri Alhamdulillah masih belum menemukan masalah tunggakan atau nasabah kabur, jadi uang wakaf yang diamanahkan ke kami insyaallah aman.”²⁴

3. Kesimpulan dan Rekomendasi

Praktek akad Qardh di BWM Alpen Barokah Mandiri sudah sesuai dengan nilai-nilai Islam, dengan *Waqifnya* (*pewakaf*) yang jelas yaitu LAZNAZ BSM Umat dan juga *Muqtaridh* (nasabah) yang memang membutuhkan yaitu pelaku UMKM, serta angsuran yang non profit maka itu sudah memenuhi syarat sahnya akad qardh menurut Islam.

²³ Muhammad Kosim, *Kiai dan Blater; Elit Lokal Dalam Masyarakat Madura*, Jurnal Karsa STAIN Pamekasan, Vol. XII No. 2, 2 Oktober 2007

²⁴ Rudyanto, Pembukuan BWM Alpend Barokah Mandiri, Wawancara, Prenduan, 29 Desember 2019

Apalagi ditambah dengan pendampingan-pendampingan bagi nasabah untuk usaha dan keluarga, maka itu merupakan nilai plus bagi Lembaga Keuangan Mikro yang berbasis Syariah.

Dampak dari keberadaan BWM Alpen Barokah Mandiri dalam pembedayaan UMKM di sekitar Pondok pesantren Al-Amien Prenduan adalah menggeliatkan ekonomi masyarakat, meningkatnya SDM para nasabah dalam hal pengelolaan ekonomi dengan memberikan pendampingan dan pelatihan secara terus menerus, meningkatnya sisi Spiritual nasabah, dengan HALMI aka ada silaturahmi yang baik maka otomatis akan terbuka koneksi koneksi yang kaya .

Faktor pendukung pemberdayaan BWM Alpen Barokah Mandiri adalah promosi produk, minat usaha pelaku UMKM, jaringan antar nasabah UMKM, ikatan batin antara nasabah dan kiai di Ponpes Al-Amien Prenduan. Sedangkan faktor penghambatnya adalah SDM pelaku usaha UMKM pada bidangnya masing-masing,serta tidak stabilnya harga bahan baku atau tarif-tarif lainnya.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa praktek akad qardh di BWM Alpen Barokah Mandiri sudah sesuai dengan nilai-nilai Islam, namun memang masih ada masyarakat yang belum mengetahui keberadaan akad qardh ini di BWM, oleh karena itu penelitian ini menyarankan agar promosi mengenai keberadaan akad qardh dan proses dari akad qardh ini bisa lebih masif lagi ke masyarakat, sehingga masyarakat yang masih memerlukan pembiayaan ataupun terjerat kepada Lembaga Keuangan Mikro yang presentasinya tinggi, bisa segera pindah ke LKM Syariah Bank Wakaf Mikro.

Penelitian ini merekomendasikan kepada pemerintah agar memasukkan

pembiayaan dengan akad Qardh kepada Bumdes (Badan Usaha Milik Desa), agar praktek akad dengan tujuan bantuan sosial tanpa profit bisa juga dirasakan masyarakat desa, bukan hanya masyarakat di sekitar Pondok pesantren saja.

Meningkatnya minat usaha dan banyaknya manfaat yang di dapat dari pembiayaan akad qardh di BWM Alpen Barokah Mandiri membuktikan dampak dari pemberdayaan oleh BWM cukup berhasil, oleh karena itu penelitian ini menyarankan kepada Manajemen BWM untuk lebih membuat program pembiayaan yang lebih produktif lagi yang mengarahkan pada pemberdayaan ekonomi masyarakat. Penelitian ini juga merekomendasikan kepada peneliti selanjutnya tentang dampak dari pemberdayaan BWM di beberapa daerah lainnya, sehingga kita bisa mengetahui bahwa setiap tempat memiliki kultur dan budaya yang berbeda sehingga menghasilkan dampak yang berbeda juga.

Penelitian ini menyarankan kepada manajemen BWM Alpen Barokah Mandiri agar lebih meningkatkan lagi faktor-faktor pendukung yang sudah menjadi musabab bagi kemajuan pemberdayaan ekonomi di BWM Alpen Barokah Mandiri, serta lebih kreatif lagi dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat. Penelitian ini juga menyarankan agar mencari solusi lebih efektif terhadap faktor penghambat pemberdayaan.

Adanya faktor pendukung dan penghambat maka penelitian ini merekomendasikan kepada manajemen BWM untuk mengadakan pelatihan lebih intensif lagi sehingga permasalahan-permasalahan bisa diatasi dan wawasan pelaku UMKM lebih luas dan kreatif lagi.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Muhammad Syafii. "Bank syariah dari teori ke praktek". Gema Insani Press. 2001
- Afandi, Yazid. "Fiqih Muamalah dan Implementasinya, dalam Lembaga Keuangan Syariah". Yogyakarta: Logung Pustaka, 2009
- Fatwa Dewan Syariah Nasional, NO : 19/DSN/MUI-IV/2001
- Badan Pusat Statistik, "Presentase Punduduk Miskin Maret 2019 turun menjadi 0,80.
<https://www.bps.go.id/pressrelease/2019/07/15/1629/persentase-penduduk-miskin-maret-2019-sebesar-9-41-persen.html>
- Kurniawan, Ferry Duwi. dan Fauziah, Luluk. "Pemberdayaan Usaha mikro Kecil dan menengah (UMKM) Dalam Penanggulangan Kemiskinan". Jurnal Kebijakan & Manajemen Publik, vol. 2, No. 2, September 2014
- Nurhayati, Siti dan jAMIL, nur. "Model Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Miskin Melalui Akses Pembiayaan Bank Wakaf Mikro Berbasis Pesantren". Jurnal Ilmiah dan Keuangan Syariah, Vol 1 No 1, Juli 2019
- Ismail. Perbankan Syariah. Jakarta: Kencana Prenada Media. 2011
- Saripudin, Udin. "Sistem Tanggung Renteng Dalam Perspektif Ekonomi Islam". Istishadia, Vol.6, No.2, September 2013
- Khoirunnisa, Iin. "Pemberdayaan Ekonomi Perempuan di Daerah". Jurnal Ilmiah Ilmu Ekonomi, Vol.6 No.11, Oktober 2017
- Sina, Peter Garlans dan Noya, Andris. "Pengaruh Kecerdasan Spritual Terhadap Pengelolaan Keuangan Pribadi". Jurnal manajemen, Vol.11, No.2, Mei 2012
- Atmaja, Hanung Eka dan Ratnawati, Shinta. "Pentingnya Manajemen SDM Untuk Meningkatkan Usaha Kecil Menengah. Jurnal Riset Ekonomi Manajemen Untidar, 2018
<https://money.kompas.com/read/2019/12/29/190619726/setelah-listrik-asosiasi-umkm-minta-kenaikan-tarif-tol-dibatalkan>
- Kotler, Philip, "Manajemen Pemasaran". Jakarta: PT Index Kelompok Gramedia, 2009
<https://www.alittihad.ae/article/36186/2017>
- Kosim, Muhammad,. "Kiai dan Blater; Elit Lokal Dalam Masyarakat Madura". Jurnal Karsa STAIN Pamekasan, Vol. XII No. 2, 2 Oktober 2007